PROGRAM SPOTKANIA INFORMACYJNEGO PT.:

**„FRANCJA. Szanse oraz bariery stojące przed lubuskimi przedsiębiorstwami w kraju nad Sekwaną”**

Termin: 28.11.2024 r. w godz. 10.00-14.00

Miejsce: ul. Kosynierów Gdyńskich 108, Gorzów Wielkopolski

1. **Przybliżenie Francji potencjalnym eksporterom**
   * Podstawowe informacje o otoczeniu biznesowym Francji. Uwarunkowania makroekonomiczne: geograficzne, ekonomiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, polityczno-prawne, technologiczne, konkurencyjne
2. **Wybrane zagadnienia dotyczące eksportu do Francji**
   1. Skuteczna strategia eksportowa na francuskim rynku
   2. Zawieranie i rozliczanie umów handlowych

* Sztuka negocjacji umów w transakcjach eksportowych nad Sekwaną
* Współpraca z lokalnymi partnerami handlowymi i pośrednikami
  1. Charakterystyka (szanse i wyzwania) dla polskich eksporterów
  + E-commerce - charakterystyka rynku sprzedaży przez Internet w Republice Francuskiej.
  + Pierwsze kroki na rynkach Heksagonu – w jaki sposób najłatwiej się na nim znaleźć?

1. **Promocja na rynku francuskim.** Techniki i sposoby pozyskiwania partnerów zagranicznych, narzędzia marketingu międzynarodowego oraz narzędzia marketingowe wspierające eksport i negocjacje
2. **Różnice kulturowe na rynku i co z tego wynika dla biznesu**
   * Przybliżenie różnic kulturowych pomiędzy Polakami a Francuzami.
   * Jak różnorodni są mieszkańcy Francji – czy Galia to jeden kraj?

Czarujący jak Francuz – praktyczne elementy protokołu dyplomatycznego - etykieta podczas spotkań z lokalnymi kontrahentami

* + *Dos & Don’ts* na lokalnym rynku, czyli co robić, aby kontakty biznesowe nie skończyły się, zanim się naprawdę zaczęły

1. **Gdzie szukać informacji o lokalnym rynku** i kto może pomóc w wejściu przedsiębiorcy na rynki nad Sekwaną.
2. **Studium przypadku** - historie ciekawych sukcesów i porażek na rynku – wnioski dla przedsiębiorców, czyli jaką naukę można wynieść na podstawie czyiś dokonań

**Harmonogram spotkania:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 09:30 | - | 10:00 | Rejestracja uczestników |
| 10.00 | - | 11:45 | I blok tematyczny |
| 11:50 | - | 12:10 | Przerwa |
| 12:10 | - | 14:00 | II blok tematyczny |
| 14:00 | - | 14.30 | Sesja pytań, dyskusja. *Konsultacje indywidualne* |

**Osoba prowadząca:**

**Gildas Rafaël Thibaud MALANDAIN** - Założyciel i zarządzający agencją handlową promującą od wielu lat polskie technologie do Francji i innych krajów unijnych. Specjalista w nawiązywaniu kontaktów z firmami zagranicznymi. Zdobyte doświadczenie w dopasowywaniu polskich technologii na potrzeby francuskiego rynku. Posiada doświadczenie w branży IT oraz przygotowaniu projektów unijnych. Współpracuje z firmami z sektora korporacyjnego działającymi w wielu krajach Unii Europejskiej. Absolwent Wydziału Handlu Międzynarodowego Université de Strasbourg, Wydziału Zarządzania i Marketing Uniwersytetu Jagiellońskiego i Kolegium Europejskie w Natolinie.

Spotkanie realizowane przez:

**Eurofinance Training Sp. z o. o.**

ul. Nowy Świat 49/213 · 00-042 Warszawa

tel.: +48 22 830 13 40 **·** tel.: + 48 609 124 124

http://[www.efszkolenia.pl](http://www.efszkolenia.pl) **·** [szkolenia@efszkolenia.pl](mailto:szkolenia@efszkolenia.pl)